

M Kvinnor som skapar sitt eget liv



Det började med att Eva Hallgren pyntade med hjärtan på sitt hotell. I dag är hjärtan hennes huvudsakliga business – i tusentals former.



Foto Paul Brissman

Först kom skilsmässan.
Sedan dog en nära vän.
Då började Eva Hallgrens hjärta
att skrika.

Det blev dags för Eva att välja
väg: Fortsätta som vd eller
följa lusten?

I dag driver hon världens första
Heart Store – och lever ett
förbaskat bra liv!

Av Maria Leijonhielm
Foto Per Magnus Persson

Nu saknar jag bara prinsen

● Affärslokalen på Söder i Stockholm är pytteliten och full av ting. Kuddar och filtar, prydnadsföremål och servetter, smycken och brevpapper, dammvippor och tekoppar. Det tar ett ögonblick innan man inser att varenda sak, allt från gemen för en krona styck till den röda fåtöljen för 22 000, antingen har hjärtform eller är hjärtmönstrade.

Det är nu ett år sedan **Eva Hallgren** etablerade världens första Heart Store.

– Jag har verkligen gjort ett nerköp, säger hon och skrattar högt och glatt. Förut ansvarade jag för 60 rum och kök. Jag åt lyxig hotellfrukost, nybakade bullar både till förmiddags- och eftermiddagskaffet och om jag hade lust kunde jag stanna kvar och få en tre-rättersmiddag.

vänd



”Bli aldrig
ett offer för
omständig-
heterna –
gör något
själv”

forts



Eva Hallgren tog fasta på vad hon läste på en skärm på Johannesburgs flygplats: "Shop 'til unemployment drops". – En av mina laster är shopping – har svart bälte i shopping – och rättfärdigar detta genom att hävda att jag bidrar till arbetslöshetens utrotande...

I mitt nya liv gäller snabbkaffe, mikro-mat och sänkt lön. Men det går runt och jag är jättenöjd!

Innan Eva grundade sin butik hade hon i 26 år arbetat på konferenshotellet Båsenberga i Sörmland. Hon började i receptionen och fick efter hand alltmer ansvarsfulla uppgifter. När hon var 30 och kom tillbaka från sin första barnledighet blev hon vd för hela anläggningen.

– Innan hade jag pluggat lite juridik och marknadsekonomi på kvällstid där jag fick lära mig teorierna om det jag redan visste i praktiken. Jag hade gått efter "Fejk it til you make it".

Konferensmarknaden var tuff i början av 90-talet, och för Eva gällde att hitta något som stack ut från det vanliga. Det började med en slogan: "Båsenberga med både hjärterum och plats för kalla fakta". Efter några år tog hon bort den sista delen av meningens så att bara hjärterummet var kvar. Samtidigt började hon medvetet inreda på hjärttemat: ljusstakar, fruktfat och vaser.

Konceptet fungerade utmärkt. De små hjärteprylarna drog folk, både sådana som ville konferera och sådana som bara ville köpa något litet i "hjärtshopen" i receptionen.

Eva var anställd tills för fyra år sedan då hon och hennes dåvarande man Bosse övertog verksamheten i egen regi. Tidigare hade Bosse varit huvudansvarig för hemmet, men nu när de två döttrarna var tonåringar beslutade sig han och Eva för att tillsammans satsa på konferensprojektet.

– En del skaffar ett barn för att rädda äktenskapet. Vi skaffade en konferensgård. Problemet var väl att den här babyn bara var min. Kanske hade vi klarat det om vi hade börjat om med ett helt nytt ställe... nej, förresten nu ljuger jag visst. Det var färdigt mellan oss. Vi som hade skrattat så mycket tillsammans, vi bara satt där, utan att ha något att säga. Skilsmässan var ganska smärtlös, vi pratade fortfarande snällt med varandra och träffas när det behövs på familjetillställningar av olika slag.

Så du har inte startat den här butiken för att läka ditt brustna hjärta?

– Nej, det skulle ha varit väl patetiskt. Mitt hjärta är inte brustet, men det finns ett tomrum i det med plats för en ny kärlek. Jag har inte slutat kyssa grodor, någonstans ska väl prinsen finnas.



Det första ljud du hör är slagen från din moders hjärta, påminner Eva Hallgren, som också pyntar hemmet med ett och annat hjärta.

Hur kommer det sig då att du bröt upp och satsade på nytt?

– Självklart hör det ihop med skilsmässan. Processen gjorde mig nog både mogenare och modigare. De konkreta skälen är två. Det ena är att konkurrensen inom konferensnäringen är så oerhört hård. Jag är en person som vill ge allt oavsett sammanhang och jag kände att jag inte kunde leverera den kvalitet jag ville till de villkor marknaden bestämde. Att vara sann mot sig själv är en av mina ledstjärnor, och jag insåg att jag inte längre var så pigg på förändring. Och en förändringsbenägen chef är ingen bra chef.

– Den andra och kanske avgörande anledningen var att min bästa väninns make gick bort hösten 2004 efter att ha kämpat mot en hjärntumör i fem år. Jag tillbringade mycket tid med henne och deras dotter som jag är gudmor till. Naturligtvis tänkte jag också mycket på min egen situation och kom fram till att jag var skyldig mig själv – och mina döttrar – att våga ta steget och göra något annat. Jag har präntat in i flickorna att man alltid har ett val och att aldrig ska låta sig bli ett offer för omständigheterna. Jag var tvungen att följa min lust och



Eva Hallgren eftersträvar att vara en "mappie with a real soul", vilket innebär att hon vill odla och vårda mänskliga kontakter, inte minst med döttrarna Ellen och Åsa.

mitt hjärta för att leva som jag lärde.

– I maj förra året öppnade jag Heart-Store och i augusti sålde jag Båsenberga. Nu i mars firade jag min 50-årsdag där med mina vänner. Det var en märklig upplevelse att vara gäst och inte längre ha en huvudnyckel. Men jag kände mig bara nöjd och är glad över att rörelsen förvaltas väl.

Hur ser konceptet för din nya rörelse ut?

– Det är enkelt, jag säljer enbart saker med stark koppling till hjärtan. Oavsett språk, kultur och religion är det en symbol för lycka, vänskap och kärlek.

Var hittar du alla hjärte-saker?

– Mest på svenska och tyska mässor. Eftersom jag är så tydligt nischad blir jag också uppsökt av professionella leverantörer och energiska hobbyhantverkare som vill att jag ska sälja deras hjärteprodukter. Det får inte bli för mycket hemslöjd och gulligt lull-lull. Lite kitsch är däremot helt okej. Form och material är avgörande. Jag går på magkänslan och kollar av med hjärnan innan jag slår till.

Götgatan 33 på Söder i Stockholm är platsen för Evas butik. Det går nästan inte en dag utan att någon gammal bekant tittar in.



Eva Hallgrens 5 starta eget-tips!

- 1 Bygg ditt personliga varumärke
 - 2 Ha en tydlig vision och affärsidé
 - 3 Bygg nätverk – privat och professionellt
 - 4 Unna dej FRI tid
 - 5 Ha ett öppet sinne och var förändringsbenägen
- "Life's too short not to!" står det på bakrutedekalen på hennes nya bil.

vänd

forts



Evas hjärtegodas snabblyx!

När Eva vill att det ska gå undan, brukar hon servera de här snacksen till ett glas kall champagne:

- ☀ Köp en färdig smördegssrulle
- ☀ Rulla ut på bakkbord och stansa ut hjärtan
- ☀ Pensla med ägg och strö över riven parmesan, hackade valnötter och lite paprikapulver
- ☀ Grädda i 200 grader ca tio minuter



Döttrarna, vänner och nätverk tar stor plats i Evas liv men också styrelseuppdrag i Sörmlands sparbank och ordförandeposten i styrelsen för en privatägd vårdcentral.

Vilka är dina kunder?

– Kvinnor i alla åldrar. De män som kommer hit älskar sina fruar, så här lär jag inte hitta min man. Ha-ha-ha. I julas var det många barn som köpte små presenter och på alla hjärtans dag var det kö ända till stängningsdags. De som kommer in i butiken börjar ofta le och småprata. Jag är själv pratglad och har ett stort bekräftelsebehov. Så det passar mig utmärkt, även om jag vet att det jag gör är bra. De flesta letar efter en present till någon de tycker om, men en och annan vill också unna sig själv något extra.

Vad unnar du dig själv?

– Saker. Jag blir jätteglad av saker. Just i dag är jag gladast för min nya note-book. Visst är den fin! Jag unnar mig att äta och dricka gott och att bara ligga i soffan och läsa. Jag är en sådan

som antingen är on eller off. Mina vänner prioriterar jag, vänskap kan man inte vårda för mycket. Och så unnar jag mig förstås att skämma bort mina döttrar som är 21 och 17. Jag pendlar mellan Stockholm och Katrineholm och gillar att göra frukost åt oss innan jag sticker iväg. Jag tillbringar gärna en dag på spa tillsammans med dem och för ett tag sedan var vi i Barcelona. Vi kombinerar W&C-wild- and crazyness – med F&F – förstånd och försiktighet. Den inställningen har präglat mig som mor och uppfostrare, men också som företagare.

– Jag tycker att det är på tok för lite galenskap, naivitet och spontanitet här i världen. För mig handlar naivitet till exempel om att man i ett initialt skede alltid bör tro människor om gott. Tyvärr krossas den illusionen ibland, men en och annan smäll får man lov att ta.

Är du aldrig låg och ledsen?

– Jo, och då brukar jag gråta en skvätt. Jag har lätt till både skratt och gråt. Visst saknar jag en person att vara riktigt nära de stunder jag är liten och självömkande och då jag vill bolla idéer och tankar. Någon male advicer har jag inte än, vare sig i jobbet eller privat, inte någon senior advicer heller. Men jag har två junior advicers – mina döttrar. Och jag lever ett förbaskat bra liv.

Vad gör du om tio år?

– Då åker jag runt och tittar till de tio butikerna i min HeartStore-kedja. Några gånger per år reser jag och min man till Kina för att kolla hur det går med vår tillverkning av egna hjärtesaker. Jag har en ganska hög kax-faktor. Redan nu håller jag på att leta efter en butikslokal i Göteborg. Nästa steg blir Oslo. ●